

BANCOS OTORGAN MÁS FACILIDADES

Crece competencia por crédito vehicular con inicial más baja y plazos de pago más largos

Otro factor que impulsa el crédito vehicular son las menores tasas de interés en este tipo de financiamiento. Asimismo, cada vez más personas financian la compra de automóviles en sistema bancario.

MARCO ALVA PINO
marco.alva@diariogestion.com.pe

Los créditos vehiculares otorgados por bancos sumaron S/ 1,853 millones a junio, de acuerdo con un reporte de la Asociación Automotriz de Perú (AAP).

Dicho monto representa un incremento de 3.4% respecto de igual periodo del año pasado. En mayo del 2019 este tipo de financiamiento se expandió 0.6% en términos anuales.

Asimismo, según datos del Banco Central de Reserva (BCR), los créditos vehiculares del sistema financiero volvieron a reportar un avance en marzo último, luego de tres años de continuas caídas (**Gestión** 29.04.2019).

Alberto Morisaki, gerente de Estudios Económicos de AAP, destacó que en los últimos meses los préstamos vehiculares empezaron a mostrar un comportamiento positivo pese al menor crecimiento de la economía.

Estimó que el mejor desempeño del financiamiento para autos, en esta coyuntura de bajo dinamismo económico, que incluso repercute en la creación de empleo formal privado, se explicaría por la fuerte competencia entre las entidades bancarias.

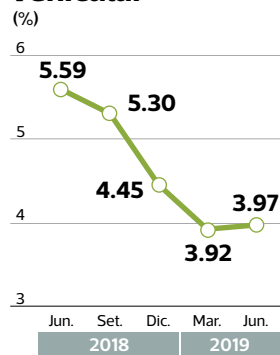
Facilidades

Así, el gran interés de los bancos por atender a este segmento los ha llevado a ofrecer mayores facilidades para el acceso al financiamiento vehicular, dijo Morisaki.



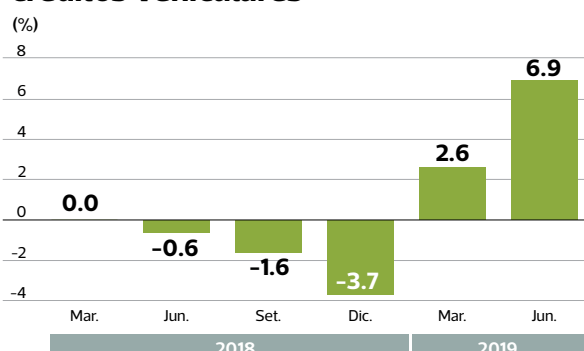
Recuperación. Créditos vehiculares se reactivaron a partir de marzo.

Mora de crédito vehicular (%)



FUENTE: Banco Central de Reserva (BCR)

Tasa de crecimiento anual de créditos vehiculares (%)



FUENTE: Banco Central de Reserva (BCR)

Por ejemplo, ahora los montos solicitados para las cuotas iniciales son menores y los plazos de pago ofrecidos son mayores, detalló.

Otro factor que impulsa estos préstamos son sus menores tasas de interés, como resultado de la política monetaria expansiva del BCR, sostuvo el representante del gremio vehicular.

Y si bien las ventas de vehículos ligeros vienen disminuyendo, ha aumentado la participación de las personas

que compran sus autos tomando un préstamo, señalaron ejecutivos bancarios.

Morisaki estimó que del total de autos que se venden cada mes, solo el 27% se financia a través de entidades financieras, una penetración que aún es muy baja.

AAP también resaltó que los préstamos en soles, como porcentaje del total de créditos vehiculares, registran un aumento continuo en los últimos años, al pasar de representar el 85% en junio de

CIFRAS

10.8%

Es el nivel actual de la tasa de interés promedio de los créditos vehiculares en soles otorgados por el sistema bancario.

55%

Del monto de los créditos vehiculares del sistema financiero corresponde a desembolsos de bancos.

OPINIÓN



GUSTAVO GENG

Gerente general de MAS Soluciones



Cajas municipales y procesos digitales

El gobierno señaló que trabaja a paso firme para lograr un Perú digital a fin de simplificar la vida, ahorrar tiempo y reducir costos a los ciudadanos y empresas. Convencido de que se requiere agilidad y un sentido de urgencia, ha promulgado una ley que declara de interés público la transformación digital. Según la SBS, para que las Cajas Municipales sean más eficientes en su gestión y puedan cumplir sus expectativas de crecimiento deben innovar hacia procesos más reducidos, productos de nicho y a la mayor digitalización. Sparkassentiftung (Fundación Alemana de Cajas de Ahorro) que apoya al fortalecimiento de iniciativas de educación financiera ha recomendado a la Federación de Cajas Municipales – FEPCMAC- desarrollar iniciativas que faciliten la oferta de seguros para sus clientes, en la protección de sus patrimonios y familiares.

Hay una gran oportunidad para el desarrollo de seguros para emprendedores, en un segmento que representa más del 98% del número de empresas en el Perú y da trabajo a más del 70% de la PEA a nivel nacional. Para garantizar el éxito de estas iniciativas se requiere procesos de compra digitalizados que no tengan limitaciones por restricción geográfica y productos alineados con sus actividades. Las Cajas Municipales tienen más de cinco millones de clientes, en su

mayoría emprendedores, que requieren cubrir su patrimonio y operaciones para mejorar su perfil de riesgo, así como la protección de colaboradores y familiares, que por atender algún evento en su salud terminan consumiendo su capital de trabajo. El modelo de distribución de seguros debe apoyarse en sistemas de aplicativos web que permitan mejorar la experiencia de sus clientes recibiendo un producto de seguros alineado a su necesidad, con disponibilidad de 24/7, sencillo de entender, fácil de comprar y en un proceso altamente confiable.

Es definitivo que la transformación digital en la oferta de seguros a los emprendedores también apoyará su inclusión financiera con condiciones de financiamiento más adecuadas y tasas más competitivas, en un segmento donde solamente el 5%, en promedio, accede a instrumentos del mercado financiero formal. Los porcentajes sobre niveles de compra de seguros nos permiten aseverar la gran oportunidad que tienen las Cajas Municipales para apoyar el objetivo de contar con una población más protegida. En el Perú la facturación de primas de seguros representa el 1.7% del PBI comparado con un 3.2% de la región. Se espera que los líderes de las microfinancieras, atendiendo a su responsabilidad de buscar el bienestar de sus clientes, promuevan iniciativas para mejorar la eficiencia de la oferta de seguros a través de la digitalización.